

## CIBER te invita la conferinta Business of the Brain- 23 Februarie 2012

Center for International Business Education and Research- CIBER SRL organizeaza pe 23 februarie conferinta **Business of the Brain** adresata profesionistilor in marketing si vanzari precum si antreprenorilor.

Invitatul special este **Neale Martin**, autorul cartii „**Habit-the 95% of Consumer Behavior Marketers Ignore**”, antreprenor și profesor Managementul Inovației la Kennesaw State University, Atlanta. Dr Martin va vorbi despre strategii de marketing eficiente, bazate pe rezultatele recente ale cercetărilor asupra comportamentului consumatorilor. In cartea sa, caracterizata de specialistii in marketing ca ‘prima teorie integrata de marketing”, Neale argumenteaza ca decizia de cumparare a consumatorilor are loc cu precadere in mod inconstient versus rational, ei alegand involuntar produsele sau serviciile pe care le-au folosit in ultima perioada.

Aceasta concluzie are implicatii profunde si explica intr-o buna masura de ce evaluarea satisfactiei clientilor nu este neaparat si un indicator al loialitatii in comparare, un rezultat pozitiv al experientei consumatorilor nu poate practic sa prezica decizia lor de cumparare viitoare. *“Exista o mare diferenta intre ceea ce potentialii consumatori declara ca vor face - atunci cand sunt intrebati in cadrul unei cercetari sau focus grup- si ceea ce fac cu adevarat in realitate”* declara Neale Martin.

De aici necesitatea unei gandiri strategice de marketing prin care o companie trebuie sa isi propuna sa devina un obicei pentru consumatori si nu o alegere constienta. Pe plan internațional, companii precum Procter & Gamble, Verizon, Campbell Soup Company, Sprint Nextel, Eli Lilly and Company, Johnson & Johnson, SC Johnson, Georgia Pacific au apelat la serviciile de consultanță ale Dr. Martin pentru a dezvolta noi perspective și strategii de marketing.

Conferinta Business of the Brain se adreseaza profesionistilor din marketing si vanzari, responsabili de conceperea si implementarea strategiei de marketing si a programelor de vanzari, inclusiv dezvoltarea si lansarea de produse noi, precum si antreprenorilor aflati in etapa critica de lansare de produse de baza sau care doresc sa evalueze succesul unui produs sau serviciu recent lansat.

Dr Martin a lucrat in domenii variate precum centre de sanatate, journalism, tehnologie sau consultanta strategic si a fost preocupat constant de intelegerea unor discipline diverse: psihologie, neurostiinta, economies sau neuromarketing. Toate acestea i-au oferit o privire complexa si integrata asupra principiilor care guverneaza comportamentul consumatorilor.

Neale va prezenta care sunt modalitatile prin care poti sa ii influentezi pe consumatori sa isi dezvolte sau reia obiceiul de a cumpara produse sau servicii de la tine, precum si care sunt semnalele de alerta cu privire la obiceiurile clientilor.

**C.I.B.E.R** (Center for International Business Education and Research) este primul centru internațional de afaceri din România, al cărui obiectiv va fi acela de a dezvolta o platformă de comunicare între școala de afaceri ASEBUSS, cu o tradiție îndelungată în organizarea programului Executive MBA, și mediul internațional de afaceri.

C.I.B.E.R își propune să valorifice resursele valoroase pe care le reprezintă profesorii și absolvenții celor două școli: ASEBUSS și Kennesaw State University, Atlanta, pentru a oferi idei și soluții aplicabile în cadrul companiilor multinaționale sau IMM-urilor, atât prin intermediul unor evenimente, workshopuri, seminarii pe teme de actualitate, precum și prin proiecte de consultanță adresate mediului de afaceri.

Persoana de contact: Bianca Ioan- Project Manager CIBER, email: [bianca@asebuss.ro](mailto:bianca@asebuss.ro), tel: 0722 274 555.